Domingo 19 de enero de 1997 Año 7 N° 351

CASH

Suplemento económico de **Página/12**

INFORME ESPECIAL DEL SECTOR AUTOMOTOR

El ranking de las unidades más vendidas. Los nuevos autos, los cambios a los ya existentes y las estrategias de especialización de las terminales. Brasil va definiendo el rumbo del negocio en la región.

MODELOS 1997

(*Por David Cufré y Claudio Zlotnik*) Las terminales automotrices se preparan para un '97 intenso, aunque al final del año recién podrán reacomodar sus posiciones al nivel que tenían en 1993. Es decir que serán necesarias tres temporadas (del '95 al '97) para superar el barquinazo del tequila y retomar la senda que alcanzó su escalón más alto en 1994. Si se cumplen los pronósticos de las propias empresas, este año se venderán alrededor de 410 mil vehículos, frente a los 420 mil de 1993 y los 508 mil de 1994. Pero más allá de los números de la industria, el año que arranca promete varios lanzamientos de nuevos modelos. Al mejor estilo futbolístico, las terminales ya definieron cuáles serán sus nuevas "estrellas" y aguardan el mejor momento para presentarlas. En total se ofertarán al público cinco nuevos vehículos y al menos otra decena será aggiornada, al comenzar su producción en el país o en Brasil y finalizar la importación desde Europa. Al respecto, al cabo de dos años de vigencia del Mercosur ya no quedan dudas de que Brasil define las estrategias de las automotrices para la región, en tanto la Argentina juega el rol de complementar los planes diseñados por su socio más poderoso.

Por ejemplo, Ford se concentrará este año en la producción del Escort para ambos mercados, seguirá importando el Fiesta desde Brasil y a partir de mayo hará lo propio con el nuevo Ford-K. El modelo fue presentado en noviembre en Europa y se decidió que el país vecino lo produzca para la región. Se trata de una de las novedades fuertes del '97. Algunos lo comparan con el Chevrolet Corsa o con el Fiesta, aunque es un auto más compacto. "En Europa lo compra la gente joven o las parejas. El diseño es muy avanzado, con un gran nivel de equipamiento", comentó a este diario el gerente de relaciones públicas de Ford, Roberto Ceretti, quien si bien aún no puede adelantar el precio de venta para el mercado argentino, confirma que será más económico que el Fiesta. Con el Ford-K la automotriz estadounidense da un nuevo paso hacia el segmento más competitivo del mercado, el de los autos chicos y medianos, adonde hizo buena punta en el país con el Fiesta.

Los planes de Ford se completan con la producción de 100 mil vehículos (60 por ciento para el mercado externo), frente a algo más de 60 mil en el '96. De ese total, 80 mil unidades serán del Escort, en sus versiones de tres a cinco puertas y Rural, y el resto de la pick-up Ranger. El Escort tres puertas aparecerá después de marzo y, junto con el nuevo Mondeo importado desde Bélgica, el Fiesta y el Ford-K serán el eje de la gama para el '97.

Otro auto mediano que saldrá a competir con el Gol, Corsa y Fiesta es el Palio de Fiat, modelo que, acompañado por el Siena (similar a aquél pero de tres volúmenes), abarca todos los planes de producción de la compañía italiana para su planta de Ferreyra, Córdoba. El Palio llega con el antecedente de ser el segundo coche más vendido en Brasil durante 1996 y forma parte de lo que se conoce como Proyecto 178, el programa de diseño de vehículos de Fiat. Jorge Rendo, directivo de esa empresa, vaticinó que su lanzamiento en el país durante abril producirá un impacto en el mercado. "La planta de Ferreyra está trabajando en las tres versiones del auto: dos nafteras y una diesel. Este año se fabricarán 75 mil unidades y en 1998 120 mil, con el objetivo de exportar la mitad hacia Brasil", señala. "A fin de año –agregó– importaremos desde allá la versión weekend de este vehículo."

Fiat también importará desde Brasil el Tipo, Tempra y el nuevo Fiorino diseñado sobre la base del Uno. En tanto, las plantas de Berazategui de Diasa (empresa de la que participa Francisco Macri) y El Palomar de Sevel continuarán produciendo el Uno y el Duna por encargo. Trascendió que el objetivo de Fiat es reducir aún más el precio del Uno –en una nueva versión– para hacerlo aún más competitivo.

En ese sentido, adoptaría la misma estrategia que tan buenos resultados le dio a Volkswagen, dado que la empresa alemana fue durante 1996 la automotriz que más creció en el Mercosur gracias a su agresiva política de precios. Para este año VW planea insistir con el Gol tres puertas (producirán 40.000 unidades, 15 mil para el mercado local y el resto para Brasil), el Polo Classic (ya no importados desde España, sino fabricados aquí con alguna pequeña novedad). También serán 40 mil unidades para el Mercosur y el nuevo Gol cinco puertas y Rural, importados desde mitad de año desde Brasil.

Sevel y Ciadea, las únicas dos terminales controladas por capitales argentinos, no sólo se emparentan por ese motivo, sino también por no tener una contrapartida en Brasil –Renault comenzará a producir allí en el '99–. Ambas están a la expectativa de qué harán finalmente Renault y Peugeot en el Mercosur. En algún momento se mencionó que la primera empresa francesa retomaría las riendas para toda la región, mediante la compra de Ciadea, y Peugeot aún no decidió si radicarse o no en Brasil. Pero según pudo saber este diario de fuentes inobjetables, Peugeot desembarcará en aquel país y entonces se redefinirá la relación con Sevel, que pasaría a producir a pedido vehículos de distintas

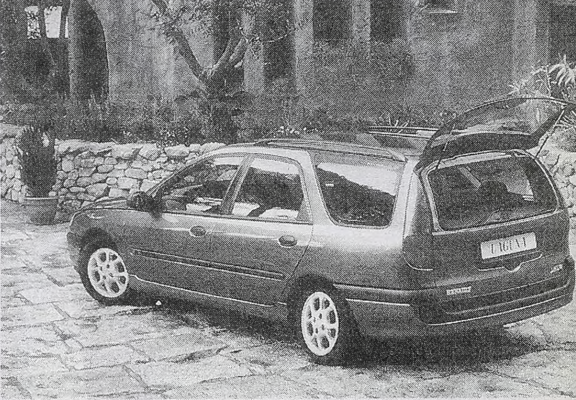


Fiat Siena.





Peugeot Partner.



Laguna Renault.

LO QUE VIENE

FORD

–Nuevo Ford-K.
–El Escort tres puertas se suma a los de cuatro y cinco puertas y al Rural ya lanzados al mercado, de producción nacional.
–Mondeo: nueva versión, con pequeñas variantes, importado desde Bélgica.

FIAT

–Nuevo Palio, que se producirá en Córdoba.
–El Siena, también fabricado en Córdoba, es similar al Palio pero con cola.
–Aparece una nueva versión del utilitario Fiorino, sobre la base del Fiat Uno, importado desde Brasil.

VOLKSWAGEN

–Nuevo Gol cinco puertas y Rural importados desde Brasil.
–Polo Classic: ahora fabricado en la Argentina, con leves variantes respecto del español, que dejará de importarse.

CIADEA (RENAULT)

–Nuevo Megane, importado en sus distintos modelos desde Europa.
–Aparecerán nuevas versiones más económicas del Renault 19.
–El Laguna Break y Berlina acompañarán al ya conocido Nevada.
–Empezará a fabricarse en Córdoba un nuevo Clio "naftero".
–Seguirá importando desde Francia el Twingo, con algunas modificaciones.

SEVEL (PEUGEOT-CITROEN)

–Sevel lanzará modelos más baratos del Peugeot 405, para que los nuevos 406 importados queden al tope de la gama.
–Presentará dos vehículos monovolumen: Partner (Peugeot) y Berlingo (Citroën)

TOP TEN

-ranking de producción por modelos, 1996-

1. Volkswagen Gol	57.709
2. Ford Escort	49.071
3. Fiat Duna	25.645
4. Renault 19	24.736
5. Renault 9	17.738
6. Renault Clio	14.164
7. Fiat Uno	12.180
8. Peugeot 504	12.159
9. Ford Orion	11.420
10. Fiat Vivace	10.054

Fuente: ADEFA



Fiat Palio 16V.

marcas, incluida la francesa.

Más allá de ello, Ciadea y Sevel también adoptarán estrategias similares en el '97. La compañía de Manuel Antelo reposicionará su gama para introducir el Megane, y Macri hará algo similar para darle más espacio al Peugeot 406.

El Megane es una familia de vehículos, con cinco diferentes versiones sobre la misma base, que tiene apenas un año de antigüedad en Europa. Su ingreso produciría el desplazamiento del Renault 9, que se fabricaría exclusivamente para completar la entrega de planes de ahorro; la presentación de versiones más económicas del R19 –en ese espacio se posicionaría el Megane–, y al tope de la gama quedaría el Laguna, en las series Nevada, y los nuevos Berlina y Break. También estarán el Clio (con una nueva versión naftera producida en el país) y el nuevo Twingo importado desde Francia, en un relanzamiento de ese coche. "Ciadea fue líder en participación del mercado argentino en 1996 (19,6 por ciento) gracias a las múltiples ofertas que damos al público. Nuestro plan no es trabajar con un solo vehículo, sino avanzar parejo en todos los segmentos del mercado", afirmó Santiago Monsegur, director comercial de Ciadea.

Carlo Cappelli, su par en Sevel, también se enorgullece por el avance de Peugeot y Citröen en la Argentina. Y explica que la nueva gama de la empresa quedará constituida con los Peugeot 205 (en un principio importado y hacia fines de año o en 1998 fabricado en el país), el 306, el 504, nuevas versiones más baratas del 405, y distintos modelos del 406. También se importarán a pedido el 605 y el 806, mientras que incursionarán con un vehículo del estilo de la Lumina (monovolumen de dos puertas y portón trasero) llamado Partner, que en su versión Citroen se denomina Berlingo. Ambos modelos aparecerán cerca de mediados de año, cuando el mercado argentino ya estará demostrando qué es capaz de dar.

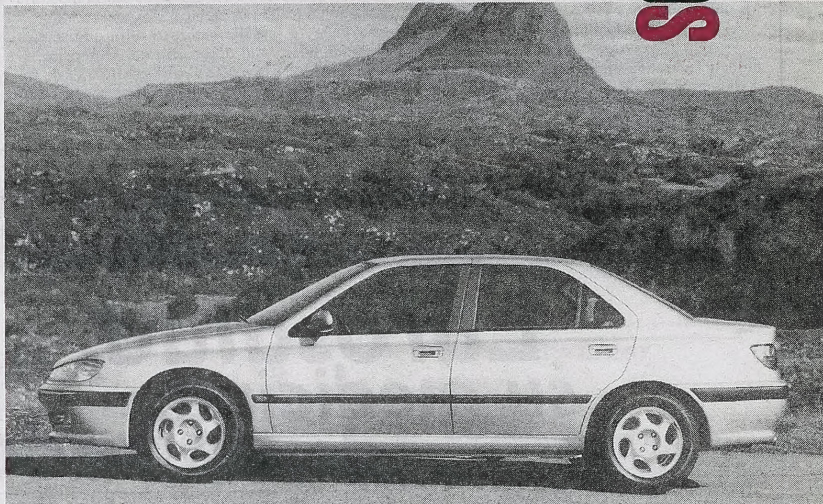
VENTAS (*)

-por terminales, 1996-

Sevel	79.677
Volkswagen	64.972
Ciadea	61.187
Ford	40.562
Fiat	25.608
General Motors	13.351
Mercedes.Benz	600

(*) incluye producción nacional e importados.

Fuente: ADEFA


Peugeot 406.

Franja de utilitarios

BRASIL DEJO ESE NICHO LIBRE

(Por Raúl Dellatorre) Los planificadores de inversión de las dos automotrices más poderosas del mundo, General Motors y Toyota, coincidieron en su evaluación sobre la plaza argentina. En ambos casos, apostaron a desplegar desde aquí su estrategia de inserción en el Mercosur en la gama de los utilitarios. Esta franja de mercado es una de las pocas que Brasil dejó sin atender, dejando ese "nicho" libre para que Argentina pueda, al menos, atrapar a esos dos gigantes.

En el mercado de vehículos utilitarios no se manejan los mismos volúmenes que en la gama de automóviles. Pero ofrece puntos de atracción económica. En principio, cuenta con la ventaja relativa de que los cambios de modelos no son tan drásticos, lo que implica menor demanda de inversiones en matricería y menor riesgo de pérdidas por obsolescencia. Pero el mayor atractivo está dado por la posibilidad de complementación con la industria brasileña. A los estrategas del sector no se les escapa que en el vecino país la única VAN conocida es la de Volkswagen.

General Motors retornó al país en 1993, pero recién en 1994 inició la actividad productiva. Con la puesta en marcha de la planta en el complejo Santa Isabel, en la ciudad de Córdoba, inició la producción de las pick up Chevrolet C y D 20. Dos años después, destinaba el 25 por ciento de la producción al mercado interno y el resto, a Brasil. Durante 1996, casi 15 mil pick ups salieron de la fábrica cordobesa de GM. La planta de Santa Isabel demandó una inversión de 120 millones de dólares, y hoy se confirma que fue una decisión claramente pensada en función del Mercosur.

Toyota planea colocar a partir de marzo las camionetas Hilux de producción nacional en el mercado argentino, que sustituirán a las que actualmente se importan. Las Hilux se fabricarán en cuatro versiones, en un volumen de 10 mil unidades este año y 20 mil el próximo. La inversión requerida hasta el presente por la planta instalada en Zárate rondó los 150 millones de dólares, incluidos los gastos de capacitación del personal técnico enviado a Japón. Al igual que sus colegas estadounidenses, los nipones hicieron su apuesta pensando en el mercado ampliado regional.

Tres años atrás, cuando General Motors y Toyota recién daban sus primeros pasos para instalarse en Argentina, el directivo de una de las terminales ya instaladas en el país afirmaba que "el mercado local de pick up no da para tantas presencias". Más allá de los intereses circunstanciales que hayan motivado aquellas declaraciones, parece claro que GM y Toyota vieron en el Mercosur una posibilidad de negocios que las propias terminales radicadas no habían percibido.

Los expertos indican que en ómnibus pequeños Argentina también podría encontrar otra veta de producción para funcionar en forma integrada y armónica con Brasil. Pero por ahora, las camionetas picaron en punta.


Polo Classic, Volkswagen.

La historia oficial

En el Gobierno ahora prefieren enfrentar las críticas sobre las debilidades del sector exportador desde el punto de vista de la "inserción posible" de la Argentina en el comercio internacional.

"Más allá de las culpas y los lamentos ante la fotografía del perfil exportador argentino actual, y sin dejar de reconocer los defectos y las deficiencias del mismo, no basta con maldecir al destino y/o los causantes de dichas desgracias, sino analizar los cambios que se han venido manifestando a lo largo del último período", afirma un trabajo reciente de la Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería ("Mitos y realidades acerca del desempeño exportador de la Argentina durante los años 90", diciembre de 1996).

• ***Primarización***: "Uno de los argumentos preferidos del razonamiento *devaluacionista*", dice el trabajo, que denuncia el análisis "simple" de los datos que muestran una tendencia declinante de las manufacturas en los últimos años.

Al respecto, se explica que "si se exceptúa el período 1989/90, en el que la venta de manufacturas se inflaron artificialmente, adoptando las características de saldos y retazos industriales, la caída de la participación industrial de las exportaciones es irrelevante y se debe al fuerte dinamismo que ha venido mostrando la exportación de petróleo crudo en el último trienio".

• ***Escaso valor agregado***: Se acepta que "en los últimos años se observa un notorio proceso de desintegración productiva (caída de la relación valor agregado nacional/valor bruto de producción)", lo cual se asocia con que "numerosas empresas han emprendido estrategias de subcontratación de parte de sus actividades y de incorporación de insumos y partes importadas". Primero se ve esta tendencia como positiva porque –se dice– ha servido para ganar en especialización y competitividad. Sin embargo, luego se presenta como un logro que el valor agregado local contenido en las exportaciones haya aumentado marginalmente entre 1991 y 1995: según los números de Cancillería, del 26,8 por ciento al 28,2. Y que esté "convergiendo", según la misma fuente, con el promedio del valor agregado por la industria nacional (36,3 por ciento).

Todavía más llamativo resulta que se responde no sólo al desarrollo del Mercosur, sino también a "ciertas políticas oficiales de fomento, que estaría induciendo este proceso virtuoso".

Más granos y petróleo

NO PASAM

(*Por Maximiliano Montenegro*) Las cifras de comercio exterior que difundió esta semana el INdEC terminaron de confirmarlo: durante los primeros once meses de 1996, la última información disponible, se profundizó la tendencia a la primarización de las exportaciones –que crecieron un 12 por ciento– en detrimento de los productos de mayor valor agregado. Mientras las ventas externas de manufacturas de origen industrial (MOI) cayeron un 2 por ciento, las de productos primarios aumentaron un 17, las manufacturas de origen agropecuario (MOA) un 15 y las de combustibles nada menos que un 36 por ciento.

Aunque la caída de las MOI puede explicarse en parte porque en 1995 fueron infladas por las exportaciones "truchas" de manufacturas de oro, la composición de las ventas al exterior desnuda el escaso dinamismo –en términos relativos– de los productos industriales de mayor valor agregado. En 1996, la participación de las MOI en el total de exportaciones fue similar a la de una década atrás (27 por ciento) en tanto ganó participación el petróleo crudo, que escaló de menos del 2 a más del 12 por ciento del total (ver cuadro). Por si quedaran dudas acerca de las debilidades del perfil exportador local, un trabajo de la Fundación Andina que aparecerá en los próximos días ayuda a despejarlas: según surge de una comparación internacional, la Argentina está catalogada entre los países "vulnerables". Y, peor aún, está muy lejos de aspirar a revertir esa situación en el corto plazo.

El estudio analiza el posicionamiento de unos sesenta países de acuerdo con la tasa de crecimiento de sus exportaciones en el período 1980-1995, y la participación de las manufacturas en el total de ventas al exterior. Así, resultan seis grupos de países (superestrellas, estrellas, maduros, promesas, vulnerables y descolgados), clasificados siguiendo dos parámetros (el promedio de los sesenta países y el promedio de los países desarrollados) usualmente utilizados en las comparaciones internacionales.

La Argentina se ubica entre los "vulnerables", porque si bien sus exportaciones crecieron fuerte en los últimos quince años (160 por ciento, a nivel de los países desarrollados), la participación de las manufacturas en las mismas es aún reducida (alrededor del 30 por ciento del total), y está bien por debajo del promedio de la muestra (59 por ciento). En una situación similar se halla Chile, que pese a su despegue exportador todavía tiene dificultades para dotar a sus ventas al exterior de mayor valor agregado y sofisticación. Por debajo de esa categoría, en el último peldaño de la clasificación, se colocan países tales como Kenia, Bolivia y Arabia Saudita. Ellos comparten la etiqueta de "descolgados", por ser economías con bajo crecimiento de sus exportaciones (menos del 30 por ciento) y baja participación de las manufacturas (menos del 59 por ciento).

En el otro extremo se ubican las "superestrellas" (Japón, Corea, Israel), países que, tanto por el incremento de sus exportaciones como por el peso de las manufacturas en sus ventas al exterior, superan el promedio de los países desarrollados (161 y 86 por ciento, respectivamente). En el rubro "estrellas", se encuentran Tailandia, China, Singapur, México e Irlanda, entre otros. Es decir, aquellas naciones que han incrementado sus exportaciones más que los países desarrollados, con un contenido de manufacturas por encima del promedio de la muestra. Finalmente, los clasificados como "promesas" (Hungría, Polonia, Sudáfrica), son países con un bajo aumento de sus exportaciones en los últimos quince años (menos del 50 por ciento), pero con un gran potencial para crecer por su elevado componente de ventas de productos industriales (más del 59 por ciento del total).

LEJOS DE "PROMESA"

Del estudio de la Fundación Andina surgen, además, un par de conclusiones. La primera es que la Argentina todavía tiene un largo caminopor recorrer sólo para lograr el título de "promesa" en el escenario internacional. Para acceder a esa categoría, y a las siguientes, más que el crecimien-

EXPORTACIONES

Más granos y petróleo y menos productos con valor agregado

NO PASAMOS LA PRIMARIA

El perfil exportador argentino tiene cada vez más marcada su tendencia a la primarización. Este comportamiento ubica al país en la categoría de "vulnerable", según un estudio realizado por la Fundación Andina, debido a la escasa participación de las exportaciones industriales en el total.

(Por Maximiliano Montenegro) Las cifras de comercio exterior que difundió esta semana el INdEC terminaron de confirmarlo: durante los primeros once meses de 1996, la última información disponible, se profundizó la tendencia a la primarización de las exportaciones –que crecieron un 12 por ciento– en detrimento de los productos de mayor valor agregado. Mientras las ventas externas de manufacturas de origen industrial (MOI) cayeron un 2 por ciento, las de productos primarios aumentaron un 17, las manufacturas de origen agropecuario (MOA) un 15 y las de combustibles nada menos que un 36 por ciento.

Aunque la caída de las MOI puede explicarse en parte porque en 1995 fueron infladas por las exportaciones "truchas" de manufacturas de oro, la composición de las ventas al exterior desnuda el escaso dinamismo –en términos relativos– de los productos industriales de mayor valor agregado. En 1996, la participación de las MOI en el total de exportaciones fue similar a la de una década atrás (27 por ciento); en tanto ganó participación el petróleo crudo, que escaló de menos del 2 a más del 12 por ciento del total (ver cuadro). Por si quedaran dudas acerca de las debilidades del perfil exportador local, un trabajo de la Fundación Andina que aparecerá en los próximos días ayuda a despejarlas: según surge de una comparación internacional, la Argentina está catalogada entre los países "vulnerables". Y, peor aún, está muy lejos de aspirar a revertir esa situación en el corto plazo.

El estudio analiza el posicionamiento de unos sesenta países de acuerdo con la tasa de crecimiento de sus exportaciones en el período 1980-1995, y la participación de las manufacturas en el total de ventas al exterior. Así, resultan seis grupos de países (superestrellas, estrellas, maduros, promesas, vulnerables y descolgados), clasificados siguiendo dos parámetros (el promedio de los sesenta países y el promedio de los países desarrollados) usualmente utilizados en las comparaciones internacionales.

La Argentina se ubica entre los "vulnerables", porque si bien sus exportaciones crecieron fuerte en los últimos quince años (160 por ciento, al nivel de los países desarrollados), la participación de las manufacturas en las mismas es aún reducida (alrededor del 30 por ciento del total), y está bien por debajo del promedio de la muestra (59 por ciento). En una situación similar se halla Chile, que pese a su despegue exportador todavía tiene dificultades para dotar a sus ventas al exterior de mayor valor agregado y sofisticación. Por debajo de esa categoría, en el último peldaño de la clasificación, se colocan países tales como Kenia, Bolivia y Arabia Saudita. Ellos comparten la etiqueta de "descolgados", por ser economías con bajo crecimiento de sus exportaciones (menos del 30 por ciento) y baja participación de las manufacturas (menos del 59 por ciento).

En el otro extremo se ubican las "superestrellas" (Japón, Corea, Israel), países que, tanto por el incremento de sus exportaciones como por el peso de las manufacturas en sus ventas al exterior, superan el promedio de los países desarrollados (161 y 86 por ciento, respectivamente). En el rubro "estrellas", se encuentran Tailandia, China, Singapur, México e Irlanda, entre otros. Es decir, aquellas naciones que han incrementado sus exportaciones más que los países desarrollados, con un contenido de manufacturas por encima del promedio de la muestra. Finalmente, los clasificados como "promesas" (Hungría, Polonia, Sudáfrica), son países con un bajo aumento de sus exportaciones en los últimos quince años (menos del 50 por ciento), pero con un gran potencial para crecer por su elevado componente de ventas de productos industriales (más del 59 por ciento del total).

LEJOS DE "PROMESA"

Del estudio de la Fundación Andina surgen, además, un par de conclusiones. La primera es que la Argentina todavía tiene un largo caminopor recorrer sólo para lograr el título de "promesa" en el escenario internacional. Para acceder a esa categoría, y a las siguientes, más que el crecimiento global de las exportaciones, lo que importa es su composición: es decir, cuánto pesan en el total las manufacturas más elaboradas. Esta condición no es casual: en general, estos productos industriales son los que generan mayor valor, empleo, y efectos derrame positivos hacia el resto del aparato productivo. En los últimos diez años la Argentina no ha logrado superar el techo del 30 por ciento de participación de estos productos en el total de exportaciones, y para mejorar su calificación internacional debería duplicarla, de modo tal de superar el piso del 59 por ciento del total, que es el promedio de la muestra de sesenta países.

En segundo lugar, los países que registran mayores tasas de crecimiento en los últimos quince años son, simultáneamente, los que poseen mayor participación de manufacturas en sus exportaciones. Dentro de la muestra de la Fundación Andina, todos los países cuyo aumento de exportaciones supera cómodamente el promedio de los países desarrollados tienen al mismo tiempo una participación de las manufacturas largamente superior al promedio de la muestra. "Ningún país ha crecido en términos similares a los considerados internacionalmente exitosos a partir de exportaciones primarias o de manufacturas de origen agropecuario", dice el trabajo. La imposibilidad de sostener en el tiempo elevadas tasas de crecimiento de las exportaciones sobre la base de estos productos –según sostiene la Andina– radica en las limitaciones que enfrentan sus mercados: por un lado, la demanda de los países con poder de compra no se prevé que crezca significativamente, y por el otro, el comercio todavía sigue muy regulado por los países desarrollados, que poseen su propias producciones.

Por otra parte, de una muestra más reducida de veinticinco países, resulta que no existe una relación directa entre aumento de las exportaciones y crecimiento del empleo. Pero los catorce países que en los últimos 15 años aumentaron el número de ocupados en la industria son, con la única excepción de Chile, los que elevaron significativamente sus exportaciones manteniendo una alta incidencia de las manufacturas en el total. De otra forma: es casi imposible esperar un aumento de la ocupación motorizado por una estructura de exportaciones primarias como la que posee actualmente la Argentina.



COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES

(En porcentaje del total)

	1987	1990	1995	1996(*)
Productos primarios	27,4	27,0	23,0	25
Manuf. de origen agropecuario	44,4	37,8	35,6	36
Manuf. de origen industrial	26,6	27,2	31,0	27
Combustibles	1,6	8,0	10,4	12

(*) Primeros 11 meses.
Fuente: INDEC

Del 2000 al 2010

Hace una semana, el Centro de Estudios para la Producción (CEP), que depende del secretario de Industria, Comercio y Minería, Alieto Guadagni, lanzó un pronóstico optimista: en 1997, las exportaciones alcanzarían de 26 a 27 mil millones, dos mil más de lo que prevé la mayoría de los consultores privados. Pero además, según técnicos de Guadagni, "si la Argentina mantuviera durante los próximos cinco años la tasa de crecimiento de las ventas del 10 por ciento anual y la economía creciera al 5 por ciento anual, en el año 2000 las exportaciones significarían el 16 por ciento del PBI".

En la Cancillería, en cambio, son mucho más cautelosos con el manejo de los números que Guadagni. Una meta de exportaciones del 15 por ciento del PBI "no parece inalcanzable, si se tienen en cuenta el dinamismo que han evidenciado las ventas externas en los últimos años, las perspectivas de los mercados internacionales para los productos argentinos y las inversiones que se vienen realizando en los últimos años en los sectores transables, tales los casos de la agroindustria, la pesca, la automotriz y la petroquímica por un lado, y los nuevos exportadores, como la minería, la actividad forestal y la extracción de petróleo, por el otro", dice el trabajo de la Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, conducida por Jorge Campbell. Sin embargo, "el logro del objetivo antes indicado no parece ser un lecho de rosas", reconocen en la Cancillería. Y a la hora de ponerle fecha a la graduación ejemplifican, con los mismos supuestos elaborados por Guadagni: con un crecimiento del 5 por ciento anual del PBI y 10 por ciento de las exportaciones, éstas llegarían a representar el 15 por ciento del producto recién en el año 2010. Actualmente esa relación para la Argentina no alcanza al 8 por ciento, mientras en Chile es del 30 por ciento y en México del 20 por ciento.

La historia oficial

En el Gobierno ahora prefieren enfrentar las críticas sobre las debilidades del sector exportador desde el punto de vista de la "inserción posible" de la Argentina en el comercio internacional.

"Más allá de las culpas y los lamentos ante la fotografía del perfil exportador argentino actual, y sin dejar de reconocer los defectos y las deficiencias del mismo, no basta con maldecir al destino y/o los causantes de dichas desgracias, sino analizar los cambios que se han venido manifestando a lo largo del último período", afirma un trabajo reciente de la Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería ("Mitos y realidades acerca del desempeño exportador de la Argentina durante los años 90", diciembre de 1996).

• ***Primarización***: "Uno de los argumentos preferidos del razonamiento *devaluacionista*", dice el trabajo, que denuncia el análisis "simple" de los datos que muestran una tendencia declinante de las manufacturas en los últimos años.

Al respecto, se explica que "si se exceptúa el período 1989/90, en el que la venta de manufacturas se inflaron artificialmente, adoptando las características de saldos y retazos industriales, la caída de la participación industrial de las exportaciones es irrelevante y se debe al fuerte dinamismo que ha venido mostrando la exportación de petróleo crudo en el último trienio".

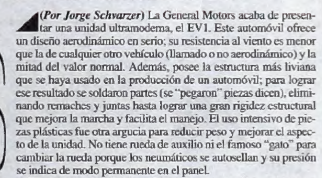
• ***Escaso valor agregado***: Se acepta que "en los últimos años se observa un notorio proceso de desintegración productiva (caída de la relación valor agregado nacional/valor bruto de producción)", lo cual se asocia con que "numerosas empresas han emprendido estrategias de subcontratación de parte de sus actividades y de incorporación de insumos y partes importadas". Primero se ve esta tendencia como positiva porque –se dice– ha servido para ganar en especialización y competitividad. Sin embargo, luego se presenta como un logro que el valor agregado local contenido en las exportaciones haya aumentado marginalmente entre 1991 y 1995: según los números de Cancillería, del 26,8 por ciento al 28,2. Y que esté "convergiendo", según la misma fuente, con el promedio del valor agregado por la industria nacional (36,3 por ciento).

Todavía más llamativo resulta que se responde no sólo al desarrollo del Mercosur, sino también a "ciertas políticas oficiales de fomento, que estaría induciendo este proceso virtuoso".

FALACIAS ECONOMICAS

Por Jorge Schvarzer

LA VERDAD DE LA MILANESA



(Por Jorge Schvarzer) La General Motors acaba de presentar una unidad ultramoderna, el EV1. Este automóvil ofrece un diseño aerodinámico en serio; su resistencia al viento es menor que la de cualquier otro vehículo (llamado o no aerodinámico) y la mitad del valor normal. Además, posee la estructura más liviana que se haya usado en la producción de un automóvil; para lograr ese resultado se soldaron partes (se "pegaron" piezas dicen), eliminando remaches y juntas hasta lograr una gran rigidez estructural que mejora la marcha y facilita el manejo. El uso intensivo de piezas plásticas fue otra argucia para reducir peso y mejorar el aspecto de la unidad. No tiene rueda de auxilio ni el famoso "gato" para cambiar la rueda porque los neumáticos se autosellan y su presión se indica de modo permanente en el panel.

El motor es muy rápido y silencioso; tampoco tiene cambios, ni embrague ni problemas. Es un motor eléctrico, controlado por computadora que recibe la energía de una batería especial que se puede recargar en el garaje. La única restricción de esta joya mecánica es la duración de la batería que hasta ahora sólo permite un radio de desplazamiento del orden de 140 kilómetros hasta ser recargada nuevamente, pero diversos expertos insisten en que esa limitación será resuelta en poco tiempo.

¿Qué llevó a la empresa más grande del mundo a encarar esta enorme tarea de innovación que modifica los *standards* utilizados en la fabricación de autos? No, por supuesto, su dinamismo ya que se sabe que GM ha perdido su clásica eficiencia y permaneció años perdiendo posiciones técnicas y de mercado a manos de sus competidores europeos y japoneses. No. La razón esencial es un decreto del estado de California que exige que a partir del año 2003, el 10 por ciento de los vehículos que se vendan en el estado deben ser de categoría "no contaminante" que sólo puede resolverse con un auto eléctrico.

California es uno de los mercados más grandes del mundo para automóviles por su población, el ingreso medio de sus habitantes y el hábito de conducir (que se origina a su vez en las propias características urbanas del estado). De allí que ninguna empresa grande del sector, y menos la General Motors, puede dejar de lado esa exigencia y correr el riesgo de perder una carrera que puede ser decisiva en el futuro.

Eso explica todo. Fue el Estado y no el mercado el que impulsó el cambio. Fue la regla y no los "animals sprits" de los capitalistas la que mejoró la tecnología. No está de más recordarlo en un país con un Estado autista que, para peor, está orgulloso de serlo.

y menos productos con valor agregado

...OS LA PRIMARIA



El perfil exportador argentino tiene cada vez más marcada su tendencia a la primarización. Este comportamiento ubica al país en la categoría de "vulnerable", según un estudio realizado por la Fundación Andina, debido a la escasa participación de las exportaciones industriales en el total.

to global de las exportaciones, lo que importa es su composición: es decir, cuánto pesan en el total las manufacturas más elaboradas. Esta condición no es casual: en general, estos productos industriales son los que generan mayor valor, empleo, y efectos derrame positivos hacia el resto del aparato productivo. En los últimos diez años la Argentina no ha logrado superar el techo del 30 por ciento de participación de estos productos en el total de exportaciones, y para mejorar su calificación internacional debería duplicarla, de modo tal de superar el piso del 59 por ciento del total, que es el promedio de la muestra de sesenta países.

En segundo lugar, los países que registran mayores tasas de crecimiento en los últimos quince años son, simultáneamente, los que poseen mayor participación de manufacturas en sus exportaciones. Dentro de la muestra de la Fundación Andina, todos los países cuyo aumento de exportaciones supera cómodamente el promedio de los países desarrollados tienen al mismo tiempo una participación de las manufacturas largamente superior al promedio de la muestra. "Ningún país ha crecido en términos similares a los considerados internacionalmente exitosos a partir de exportaciones primarias o de manufacturas de origen agropecuario", dice el trabajo. La imposibilidad de sostener en el tiempo elevadas tasas de crecimiento de las exportaciones sobre la base de estos productos –según sostiene la Andina– radica en las limitaciones que enfrentan sus mercados: por un lado, la demanda de los países con poder de compra no se prevé que crezca significativamente, y por el otro, el comercio todavía sigue muy regulado por los países desarrollados, que poseen su propias producciones.

Por otra parte, de una muestra más reducida de veinticinco países, resulta que no existe una relación directa entre aumento de las exportaciones y crecimiento del empleo. Pero los catorce países que en los últimos 15 años aumentaron el número de ocupados en la industria son, con la única excepción de Chile, los que elevaron significativamente sus exportaciones manteniendo una alta incidencia de las manufacturas en el total. De otra forma: es casi imposible esperar un aumento de la ocupación motorizado por una estructura de exportaciones primarias como la que posee actualmente la Argentina.

EXPORTACIONES

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES

(En porcentaje del total)

	1987	1990	1995	1996(*)
Productos primarios	27,4	27,0	23,0	25
Manuf. de origen agropecuario	44,4	37,8	35,6	36
Manuf. de origen industrial	26,6	27,2	31,0	27
Combustibles	1,6	8,0	10,4	12

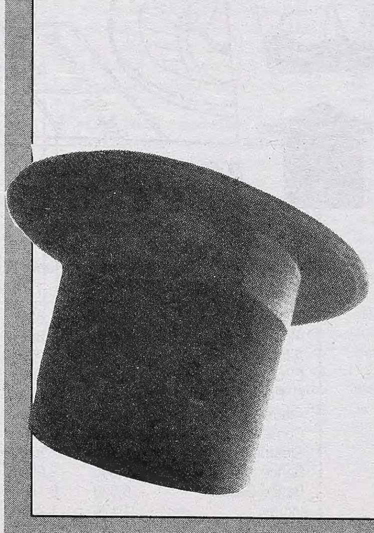
(*) Primeros 11 meses.
Fuente: INDEC

Del 2000 al 2010

Hace una semana, el Centro de Estudios para la Producción (CEP), que depende del secretario de Industria, Comercio y Minería, Alieto Guadagni, lanzó un pronóstico optimista: en 1997, las exportaciones alcanzarían de 26 a 27 mil millones, dos mil más de lo que prevé la mayoría de los consultores privados. Pero además, según técnicos de Guadagni, "si la Argentina mantuviera durante los próximos cinco años la tasa de crecimiento de las ventas del 10 por ciento anual y la economía creciera al 5 por ciento anual, en el año 2000 las exportaciones significarían el 16 por ciento del PBI".

En la Cancillería, en cambio, son mucho más cautelosos con el manejo de los números que Guadagni. Una meta de exportaciones del 15 por ciento del PBI "no parece inalcanzable, si se tienen en cuenta el dinamismo que han evidenciado las ventas externas en los últimos años, las perspectivas de los mercados internacionales para los productos argentinos y las inversiones que se vienen realizando en los últimos años en los sectores transables, tales los casos de la agroindustria, la pesca, la automotriz y la petroquímica por un lado, y los nuevos exportadores, como la minería, la actividad forestal y la extracción de petróleo, por el otro", dice el trabajo de la Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, conducida por Jorge Campbell. Sin embargo, "el logro del objetivo antes indicado no parece ser un lecho de rosas", reconocen en la Cancillería. Y a la hora de ponerle fecha a la graduación ejemplifican, con los mismos supuestos elaborados por Guadagni: con un crecimiento del 5 por ciento anual del PBI y 10 por ciento de las exportaciones, éstas llegarían a representar el 15 por ciento del producto recién en el año 2010. Actualmente esa relación para la Argentina no alcanza al 8 por ciento, mientras en Chile es del 30 por ciento y en México del 20 por ciento.

FALACIAS ECONOMICAS



Por Jorge Schvarzer

LA VERDAD DE LA MILANESA

(*Por Jorge Schvarzer*) La General Motors acaba de presentar una unidad ultramoderna, el EV1. Este automóvil ofrece un diseño aerodinámico en serio; su resistencia al viento es menor que la de cualquier otro vehículo (llamado o no aerodinámico) y la mitad del valor normal. Además, posee la estructura más liviana que se haya usado en la producción de un automóvil; para lograr ese resultado se soldaron partes (se "pegaron" piezas dicen), eliminando remaches y juntas hasta lograr una gran rigidez estructural que mejora la marcha y facilita el manejo. El uso intensivo de piezas plásticas fue otra argucia para reducir peso y mejorar el aspecto de la unidad. No tiene rueda de auxilio ni el famoso "gato" para cambiar la rueda porque los neumáticos se autosellan y su presión se indica de modo permanente en el panel.

El motor es muy rápido y silencioso; tampoco tiene cambios, ni embrague ni problemas. Es un motor eléctrico, controlado por computadora que recibe la energía de una batería especial que se puede recargar en el garaje. La única restricción de esta joya mecánica es la duración de la batería que hasta ahora sólo permite un radio de desplazamiento del orden de 140 kilómetros hasta ser recargada nuevamente, pero diversos expertos insisten en que esa limitación será resuelta en poco tiempo.

¿Qué llevó a la empresa más grande del mundo a encarar esta enorme tarea de innovación que modifica los *standards* utilizados en la fabricación de autos? No, por supuesto, su dinamismo ya que se sabe que GM ha perdido su clásica eficiencia y permaneció años perdiendo posiciones técnicas y de mercado a manos de sus competidores europeos y japoneses. No. La razón esencial es un decreto del estado de California que exige que a partir del año 2003, el 10 por ciento de los vehículos que se vendan en el estado deben ser de categoría "no contaminante" que sólo puede resolverse con un auto eléctrico.

California es uno de los mercados más grandes del mundo para automóviles por su población, el ingreso medio de sus habitantes y el hábito de conducir (que se origina a su vez en las propias características urbanas del estado). De allí que ninguna empresa grande del sector, y menos la General Motors, puede dejar de lado esa exigencia y correr el riesgo de perder una carrera que puede ser decisiva en el futuro.

Eso explica todo. Fue el Estado y no el mercado el que impulsó el cambio. Fue la regla y no los "animals sprits" de los capitalistas la que mejoró la tecnología. No está de más recordarlo en un país con un Estado autista que, para peor, está orgulloso de serlo.

El Buen Inversor

ACTORES PASIVOS

Los financistas locales perdieron protagonismo en el recinto. Han quedado atrapados de los vaivenes de Wall Street y de la tasa de interés internacional. Por lo tanto, ya no definen tendencias. Se dedican, entonces, a acompañar la corriente del flujo de los capitales extranjeros. Esto los apichona y no les permite disfrutar del actual boom bursátil.

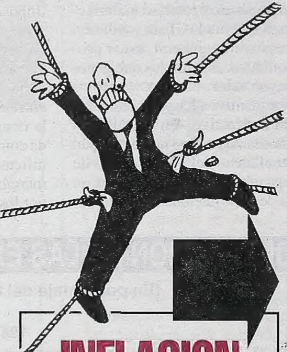
(Por Alfredo Zaiat) ¿Por qué los corredores están apichonados, sin expresar euforia, en un mercado bursátil con subas extraordinarias? Desde el derrumbe accionario de 1992 estaban esperando una recuperación sostenida de los papeles. Y ahora tienen la posibilidad de disfrutarla. Las paridades de los bonos cotizan en record históricos y el índice de acciones líderes MerVal está en sus máximos de los últimos tres años. Pero los financistas están contenidos. No se animan a festejar las ganancias que están acumulando, y mucho menos a definir el actual crecimiento de los activos de riesgo –¿será por cábala?– como un boom bursátil.

Desde hace un año los papeles han iniciado una firme recuperación y, por uno u otro motivo, los operadores no se han animado a jugar fuerte en el paño bursátil. Al principio fue el temor a que la salida de la recesión no fuese tan vigorosa. Luego, las continuas peleas del ex ministro Domingo Cavallo con el ala política del menemismo los paralizaban. Mientras tanto, los bonos avanzaban pese a esas incertidumbres y a la debilidad que reflejaban las cuentas fiscales. Después vino el despido del mediterráneo y el período de prueba a Roque Fernández. Durante esos meses, con algunos altibajos, las acciones empezaron a subir. Pero los corredores siguieron dudando.

Ahora, cuando se han convencido de la firmeza que han estado mostrando los papeles, la actividad en el recinto ha adquirido intensidad. De todos modos, ya sea por los golpes que han recibido, o porque han ganado experiencia en los últimos años, los operadores expresan una cautela asombrosa. Lo que sucede en realidad es que, a diferencia del boom del comienzo de la Convertibilidad, en la actual dinámica de los negocios bursátiles los financistas locales son actores pasivos. Y esa pérdida de protagonismo los inhibe y los sumerge en una inseguridad notable.

Saben que ellos no definen tendencias e incluso que los vaivenes políticos y económicos apenas influyen en la rueda. Los papeles suben y bajan al ritmo de los movimientos de la tasa de interés internacional. Y el temor de los corredores reside en un cambio repentino de las condiciones de liquidez mundial que deprima los negocios en los denominados mercados emergentes, entre ellos el argentino.

El miedo que manifiestan entonces es por algo que no dominan, y que los tiene como rehenes sin posibilidad de ser rescatados. Como no saben qué puede pasar con la tasa internacional y, por consiguiente, con el flujo de capitales especulativos que alimenta la actual bonanza, se muestran timoratos. Y también saben que la city no está hecha para cobardes, y que si no se juegan dejarán de ser lo que son. Pero son conscientes de que esa incontenible tentación a apostar fuerte los impulsa a correr el riesgo de llegar tarde a la fiesta y que la burbuja les estalle en el momento menos pensado.



TASAS

	VIERNES 10/1 en $	VIERNES 10/1 en u$s	VIERNES 17/1 en $	VIERNES 17/1 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	7,3	5,9	7,1	5,6
a 60 días	7,8	6,3	8,0	6,4
Caja de Ahorro	3,8	2,6	3,5	2,6
Call Money	6,0	5,5	6,0	5,5

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

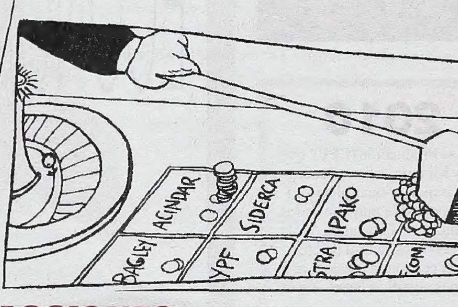
INFLACION
(en porcentaje)

Enero 1996	0,3
Febrero	-0,3
Marzo	-0,5
Abril	0,0
Mayo	-0,1
Junio	0,0
Julio	0,5
Agosto	-0,2
Septiembre	0,2
Octubre	0,5
Noviembre	-0,2
Diciembre	-0,3
Enero 1997 *	0,2

(*) Estimada

Inflación acumulada 1996: 0,1%





LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA
(en millones)

	en $
Cir. monet. al 15/01	13667
Depósitos al 09/01	
Cuenta Corriente	7.901
Caja de Ahorro	5.968
Plazo Fijo	8.865
	en u$s
Reservas al 15/01	
Oro y dólares	18.492
Títulos Públicos	2.404

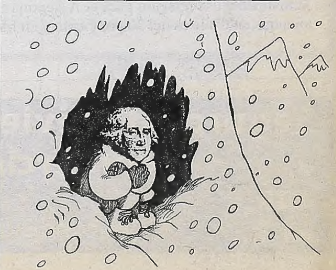
Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

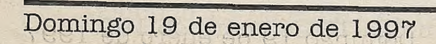
ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 10/1	Viernes 17/1	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,475	1,535	4,1	9,6	9,6
Alpargatas	0,875	0,865	-1,1	0,6	0,6
Astra	2,040	1,900	-6,9	-0,5	-0,5
C. Costanera	3,100	3,180	2,6	3,9	3,9
C. Puerto	2,890	3,015	4,3	5,8	5,8
Ciadea	4,900	5,250	7,1	10,5	10,5
Comercial del Plata	2,660	2,650	-0,4	3,5	3,5
Siderca	1,880	1,870	-0,5	2,5	2,5
Banco Francés	10,000	9,900	-1,0	5,9	5,9
Banco Galicia	6,360	6,150	-3,3	2,3	2,3
Indupa	1,170	1,248	6,7	8,5	8,5
Irsa	3,300	3,250	-1,5	1,3	1,3
Molinos	3,650	3,650	0,0	2,5	2,5
Pérez Companc	7,310	7,240	-1,0	3,0	3,0
Sevel	2,590	2,550	-1,5	1,2	1,2
Telefónica	2,790	2,860	2,5	9,2	9,2
Telecom	4,280	4,560	2,8	10,7	10,7
T. de Gas del Sur	2,600	2,680	3,1	8,9	8,9
YPF	27,350	28,100	2,7	11,3	11,3
Indice Merval	674,930	680,980	0,9	4,9	4,9
PROMEDIO BURSATIL	-	-	**1,7**	**6,5**	**6,5**

DOLAR
(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015
Variación en %	–





ME JUEGO

FRANCISCO MANDOLFO

Analista de research de la Sociedad de Bolsa Rabello y Cía.

–Después de la fuerte suba de los papeles en las últimas semanas, ¿cuál es la perspectiva del mercado?

–La plaza bursátil ha tenido un recorrido espectacular, tanto en precios como en volumen. Por un lado, hay mucha liquidez y, por otro, las cotizaciones de las empresas argentinas están rezagadas respecto de Dow Jones. Existe un flujo importante de fondos hacia los mercados de la región. Y, por lo tanto, si bien las cotizaciones pueden tener algún ajuste porque han registrado una suba muy importante, pienso que los papeles tendrán un interesante recorrido.

–La mayoría de los operadores apuesta a un fuerte crecimiento económico. ¿Usted que piensa?

–Son muy buenas las expectativas económicas y, por lo tanto, también las de las empresas. El consenso de los economistas es que habrá un crecimiento vigoroso este año. La expansión del producto mejorará la recaudación fiscal y, por lo tanto, desaparecerán las dudas acerca de la posibilidad de financiamiento del Gobierno. Entonces, mejorará la calificación de los activos argentinos. Muchas empresas tendrán una expansión de sus ventas y, en consecuencia, de sus resultados.

–¿Le preocupa la inestabilidad de los mercados internacionales?

–Sí. Un crecimiento económico superior al esperado en Estados Unidos puede disparar hacia arriba la tasa de interés, lo que tendría una repercusión negativa en los mercados. De todos modos, no creo que se produzcan variaciones importantes en la tasa, aunque ahora estoy menos tranquilo que hace un mes. En ese entonces pensaba que la tasa se movería entre 6,5 y 7,0 por ciento anual. En cambio, ahora existe coincidencia de que se ubicará por encima del 7,0 por ciento. Este aspecto es la única luz roja en el horizonte.

–¿Las elecciones introducirán una cuota de incertidumbre en la plaza?

–No creo que los comicios sean tan importantes. Lo más preocupante es que algunas políticas puedan cambiarse por cuestiones electorales. Y las internas que puedan precipitar dentro del Gobierno con vistas a las elecciones de 1999. Este es un tema que preocupa más a los inversores locales que a los extranjeros.

–¿Qué acciones le gustan?

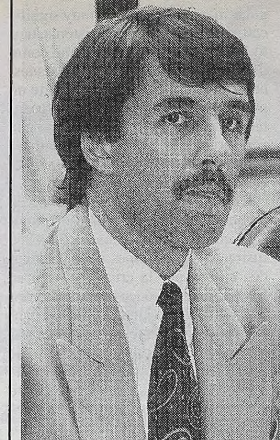
–Casi todas las empresas han subido mucho. Entonces, mi recomendación apunta a los papeles del sector de energía-petróleo y de la construcción. Esos sectores serán los más dinámicos. Todas la empresas de servicios de energía están aumentando sus ganancias. Aconsejo comprar Metrogas, Central Costanera, TGS e YPF. También Juan Minetti. Además, me gustan las siderúrgicas: Siderca, Siderar y Acindar.

TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 10/01	Viernes 17/01	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	119,250	120,250	0,8	1,5	1,5
Bocon I en dólares	124,100	125,000	0,7	1,2	1,2
Bocon II en pesos	91,400	93,300	2,1	2,0	2,0
Bocon II en dólares	107,250	109,300	1,9	1,7	1,7
Bónex en dólares					
Serie 1987	99,600	99,600	0,0	0,0	0,0
Serie 1989	97,850	98,250	0,4	1,1	1,1
Brady en dólares					
Descuento	76,750	80,000	4,2	3,0	3,0
Par	62,250	64,000	2,8	0,0	0,0
FRB	87,375	89,250	2,1	1,5	1,5

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.





Félix Cirio, subsecretario.
"Sin margen para la euforia."

Los mayores frutos de la cosecha agrícola record, ahora estimada en 56 millones de toneladas, no serán para los productores. Los proveedores de insumos y maquinarias resultaron los grandes ganadores. Los agricultores invirtieron en el momento de precios pico de los granos, pero la posterior caída les rebanó la ganancia.

El campo y un record sin frutos

LA VIERON PASAR

(Por Raúl Dellatorre) Los vendedores de fertilizantes, agroquímicos, tractores y cosechadoras resultaron los grandes beneficiados de la cosecha record de la actual temporada. El subsecretario de Alimentación, Félix Cirio, al actualizar las estimaciones oficiales para la actual campaña, reconoció que los agricultores no exageran cuando se quejan de que el mayor provecho económico no irá a parar a sus bolsillos. Las decisiones de siembra se tomaron cuando los precios de los productos estaban en un pico, pero posteriormente se desvanecieron, para desazón de los hombres de campo. Para entonces, la demanda de insumos y compras de equipos había batido records, en proporciones que sorprendieron a los propios funcionarios que alentaban ese tipo de inversión.

El consumo de fertilizantes en la temporada alcanzó a 1,9 millón de toneladas, un 70% por encima de la campaña anterior. Durante la década del '80, en promedio, la demanda se ubicó en 300 mil toneladas. Las ventas de agroquímicos superaron los 720 millones de dólares, cien millones más que un año antes y dejando muy atrás los 200 millones promedio de la década anterior.

Los 6925 tractores y las 1125 cosechadoras vendidos en la temporada también significaron records históricos. Las perspectivas de una campaña generosa en precios y volúmenes promovió el proceso de recomposición de equipos para el sector, tal cual lo señaló Cirio esta semana.

Quizá como pocas veces antes, quedó reflejada la desventaja para los productores de no operar en un mercado a futuro, que le hubiera representado cerrar negocios en un momento más propicio. La operatoria a término, predominante en los principales mercados cerealeros del mundo, es una práctica apenas marginal en Argentina.

Las estimaciones que dio a conocer esta semana la Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación (Sapya) superan, incluso, los promisorios pronósticos anteriores. Cirio afirmó que la cosecha de granos y oleaginosos superaría las 56 millones de toneladas, un 22,7% por encima del record anterior, de la campaña 1994/95. La producción de trigo, soja, maíz, arroz, maní y porotos también serían record, en tanto la de algodón se mantendría en niveles similares a los máximos históricos.

La expansión de la superficie cultivada a 25,5 millones de hectáreas, de acuerdo con los números actualizados, explica sólo parte de los altos guarismos de producción. El volumen final se consolida en los altos niveles de rendimiento por hectárea, por la señalada incorporación de insumos químicos y la modernización de los equipos.

La cosecha de trigo se ubicaría en los 15,2 millones de toneladas, fundamentalmente asentada en un aumento del 38,5% de la superficie cultivada. En el caso del maíz, se obtendrían 14,6 millones de toneladas, con un fuerte avance en la productividad media. El volumen esperado para la soja se ubica en 13,7 millones de toneladas, con un alza que resultaría del incremento del área destinada al cultivo. Pese a la reducción en la superficie destinada al girasol, los altos índices de rendimiento permitirían arribar a una cosecha de 5,6 millones de toneladas, siempre según las estimaciones oficiales.

Para mayor desencanto de los productores, buena parte de los resultados económicos de la cosecha serán absorbidos por los bancos acreedores, que esperan impacientes la conversión en dinero líquido de la producción para cobrarse una deuda de larga data. Tal cual manifestó Cirio, los resultados no le dejan margen al campo para la euforia.

POSTAS

VINOS. La Cámara de Bodegueros de San Juan alertó sobre la grave situación para la provincia generada por una decisión del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV). Según se informó, el instituto estableció grados alcohólicos mínimos para la liberación al mercado de los vinos finos. Dicho nivel no podrá ser inferior en más de un grado al mínimo establecido para los vinos de mesa de la zona elaborada. Los bodegueros sanjuaninos manifestaron que la resolución "vincula productos esencialmente diferentes (vinos finos y de mesa) sin ninguna razón valedera". Consideraron, además, que la medida los coloca en desventaja con relación a la industria vitivinícola mendocina y chilena.

NUECES. Los productores nogaleros de Catamarca integraron una cámara propia. La entidad tendrá como principal objetivo brindar asesoramiento técnico y logístico para mejorar la calidad y volumen de la producción, con vistas a poder ingresar al mercado internacional. Ernesto Alvarez Morales, director de Extensión Rural de la provincia y uno de los impulsores de la formación de la entidad, destacó que "Catamarca dispone de una importante producción nogalera, pero carece de incentivos y organización para su aprovechamiento rentable".

EL ENFOQUE

(Por Guillermo Rozenwurcel)* Es un hecho indudable que la economía está nuevamente en una fase de expansión. Si no se producen sorpresas adversas en el frente externo, las condiciones de abundante liquidez internacional permiten pronosticar para 1997 un piso de crecimiento del producto del orden del 4,0 al 4,5 por ciento, con el consumo creciendo apenas por debajo de esa tasa, las exportaciones al 7,0 por ciento y la inversión al 10,0 por ciento aproximadamente.

Aún si no se supera ese piso, más bien modesto, el déficit comercial y el desequilibrio en cuenta corriente volverán a registrar niveles abultados. Por un lado esto replantea el debate sobre la sostenibilidad de la actual expansión a mediano plazo, especialmente si se tiene en cuenta que la extrema volatilidad de los flujos de capital parece haberse instalado como un fenómeno permanente del escenario internacional.

Sin embargo, una recuperación de ese orden implica un problema más inmediato: su impacto sobre el empleo será mínimo.

Que la economía sólo crezca a ese ritmo o logre hacerlo más rápidamente dependerá de diversos factores. Pero no hay dudas de que uno de los elementos determinantes será la evolución del crédito bancario. Por ello es de crucial importancia evaluar la situación y perspectivas del sistema bancario un año largo después de superada la crisis del tequila.

Al respecto puede decirse que el sistema ha superado las secuelas de la crisis desde el punto de vista de la liquidez. En enero de 1996 el volumen de depósitos ya excedía los niveles previos a la crisis, y durante el año creció otro 20 por ciento aproximadamente, un ritmo aceptable aunque mucho menor que antes de la crisis.

Sin embargo, el tequila dejó otras secuelas más perdurables. En primer lugar, los préstamos en situación irregular mantienen un peso muy significativo en el conjunto del sistema, tanto en términos del crédito total como del patrimonio neto de las entidades: en octubre del año pasado la parte no previsionada de los mismos representaba alrededor del 17 por ciento de la cartera activa total y aproximadamente un 60 por ciento del patrimonio neto del sistema.

En segundo lugar, tanto por vía de una marcada redistribución de depósitos como por un intenso proceso de fusiones y absorciones, desencadenados ambos por la crisis, se acentuó fuertemente la concentración del sistema: los diez (veinte) primeros bancos, que en diciembre de 1994 captaban el 50 por ciento (65 por ciento) de los depósitos totales, en octubre de 1996 reunían más del 60 por ciento (75 por ciento) de ese total. Este proceso, que ciertamente no ha concluido, es irreversible, y si bien puede redundar en una mayor solidez del sistema, tiene por contrapartida una evidente agudización de la segmentación del mercado en perjuicio de las economías regionales y la pequeña y mediana empresa.

Finalmente, la crisis originó un sensible endurecimiento de las regulaciones prudenciales establecidas por el Banco Central: por un lado, se dispuso el aumento progresivo de los requisitos mínimos de liquidez (encajes) hasta el 20 por ciento en marzo próximo; por el otro, se exigirá a las entidades la emisión de bonos (u otros pasivos equivalentes) por un 2 por ciento de sus depósitos como mínimo antes de fines de 1997, o bien el aumento de su capitalización. Estas medidas complementan el reciente anuncio de creación de un mecanismo de seguro privado (basado en un instrumento conocido como "repo") para enfrentar eventuales situaciones de iliquidez, que contará con fondos por 6100 millones de dólares aportados por bancos internacionales, y que tiene por finalidad reducir la vulnerabilidad del sistema ante una eventual repetición de la corrida de fines de 1994 (que en esta oportunidad, se teme, podría ser desencadenada por Brasil).

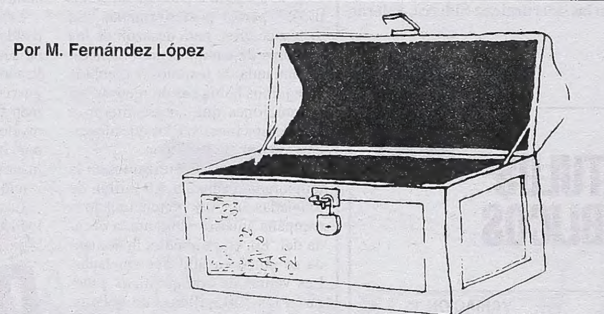
Todos estos factores han contribuido, por diferentes motivos, a limitar fuertemente el crecimiento de la oferta de crédito bancario desde la crisis. Hasta fines del año pasado la demanda acompañó esta tendencia de la oferta. El resultado fue un crecimiento del crédito muy inferior al de los depósitos (del orden del 10 por ciento en el mismo período), pero como demanda y oferta se movieron acompasadamente el spread entre las tasas activas y pasivas se mantuvo estable.

Para este año, en cambio, si la recuperación se afirma la demanda de crédito indudablemente se tonificará. En tal caso la evolución del spread dependerá de la respuesta de la oferta. El riesgo es que los factores señalados más arriba, y especialmente una política exageradamente restrictiva por parte del Banco Central, limiten excesivamente la expansión del crédito. De ser así, el spread se mantendrá muy alto, y lo propio ocurrirá con las tasas activas que tendrán que pagar los sectores sin acceso al financiamiento internacional. En ese caso, el crecimiento del producto no podrá ser muy superior al pronosticado como piso para 1997.

* *Economista del Cedes.*

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Chapa y pintura

Una reforma social puede ser maquillaje o cambio estructural. Un chapista sabe que una abolladura no se corrige actuando directamente en el punto afectado, sino sobre el entorno que rodea el bollo. Así, la tasa de salarios puede reducirse por un decreto o permitiendo alargar la jornada de trabajo. Son medidas directas, no sin costo político para quien las toma, ni exentas de acciones para resistirlas. Una vía indirecta a igual resultado es cambiar el escenario de la discusión salarial: llevar la negociación entre sindicato y cámara patronal al interior de un despacho donde el obrero y su patrón negocian a solas, un escenario en el que el trabajador es poco más que un animal doméstico sometido a las condiciones que su amo fija. En este último escenario se fijaba el salario antes de crearse el Virreinato del Río de la Plata y cuando Estados Unidos era colonia, más de dos siglos atrás. Escrito en 1776: "En todas partes los salarios corrientes de la mano de obra dependen del convenio que se suele hacer entre esas dos partes, cuyos intereses no son en modo alguno idénticos. El obrero quiere obtener todo lo más, y el amo dar todo lo menos posible. Los primeros tienen disposición a combinarse con objeto de elevar el salario del trabajo, y los segundos con objeto de rebajarlo. Es fácil ver cuál parte tendrá la ventaja en la disputa y obligará a la otra a someterse a sus condiciones". El texto es de Adam Smith, la Biblia del pensador liberal: éste, al proponer convenios privados entre obrero y patrón sabe que el resultado será el que dice Smith. Pero un libro está abierto a todos, y lector de Smith fue Marx, quien propuso la sindicalización: el nivel del salario, decía, "se dirime exclusivamente por la lucha incesante entre capital y trabajo; el capitalista pugna constantemente por reducir los salarios a su mínimo físico y prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico, mientras que el obrero presiona constantemente en sentido contrario. El problema se reduce a la cuestión de las fuerzas respectivas de los contendientes. Sin la constante presión de los obreros, la ley jamás habría intervenido. En todo caso, tal resultado no podía alcanzarse mediante convenios privados entre obreros y capitalistas". Pero aún con sindicatos, si son verticales basta con hacer participar de las ganancias a los dirigentes, para que ellos busquen maximizar ganancias y minimizar salarios.

Calentitos los panchos

Nuestra Madrastra Patria nació a la historia en 1607, al fundarse Jamestown (Virginia), primera colonia británica permanente; o en 1620, al llegar los peregrinos del Mayflower a Massachusetts. Durante siglo y medio, hasta 1775, las colonias británicas en América del Norte disfrutaron extraordinario crecimiento económico. Adam Smith las citaba como caso de salarios altos y acelerado crecimiento demográfico, a causa de la rápida acumulación de capital. Las colonias, con el tiempo, se hicieron provinciales, la metrópoli las proveía de gobernadores y jueces y el Parlamento inglés legislaba sobre comercio y otras materias coloniales. Todo iba fenómeno, hasta que a los ingleses se les ocurrió meterles la mano en el bolsillo a los colonos, y eso era lo peor que se le podía hacer a un puritano o a un cuáquero. No gravaron los mingitorios, como Vespasiano, ni los perros, como propuso el Deán Funes, pero poco les faltó. El primer acto del Parlamento inglés gravando a las colonias fue la Ley de la Melaza (1733), que incluía un impuesto a la melaza, materia prima del ron. Los fabricantes de ron de Nueva Inglaterra pusieron el grito en el cielo y amenazaron con cerrar esa industria. Para solventar las 300 mil libras que costaban las tropas inglesas en América se esperaban recaudar 45 mil con la Ley del Azúcar –que despertó críticas hostiles– y G. Grenville propuso recaudar otros 100 mil con un impuesto al papel sellado (1765), que fue resistido: aprobando declaraciones de protesta en las cámaras de representantes de legislaturas coloniales; en un congreso en Nueva York, al que asistieron delegados de nueve de las trece colonias; en las acciones de turbas organizadas bajo el nombre de los "Hijos de la Libertad"; y en un movimiento contra la importación de mercadería inglesa o extranjera y en favor de la austeridad y de los productos e industrias locales. También la prensa periódica adhirió e intensificó su actividad. Siguió su impugnación jurídica, por violar dos derechos: a la defensa en juicio y a ser gravado por una asamblea con sus representantes. El episodio del 16/12/1773 en que colonos disfrazados de indios arrojaron al mar en Boston 340 cajones de té, como protesta por el aumento del impuesto al té fue sólo el capítulo final antes de la guerra abierta, iniciada dos años después. Cuando las cosas están calentitas, una chispa basta para provocar un incendio.

BANCO DE DATOS

CELULOSA

Pese a que está en un ajuste permanente desde hace cinco años, la papelera controlada por el Citibank continúa contabilizando abultados quebrantos. Su último ejercicio, correspondiente al primer semestre finalizado el 30 de noviembre pasado, registró una pérdida de 54,7 millones de pesos. Y esa tendencia de Celulosa a sumar saldos negativos parece que no se revertirá en el corto plazo, según lo reconocen los propios ejecutivos de la papelera. "Si se toman en cuenta los actuales precios del mercado internacional y su impacto en el mercado local y su imprevisible evolución futura –sostiene Jorge Sanguinetti, vicepresidente de Celulosa, en una carta enviada a la Bolsa–, es difícil pronosticar en qué momento del futuro inmediato puedan revertirse en forma permanente los actuales resultados operativos negativos." En tanto, Celulosa continuó reduciendo su plantilla: la dotación pasó de 1.764 personas hace un año, a 1.469 en el trimestre anterior y a 1.410 trabajadores al cerrar el último ejercicio.

LECHE

Las exportaciones de productos lácteos crecieron un 20 por ciento el año pasado. La Junta Intercooperativa de Productores de Leche, que agrupa a empresas de las principales cuencas lecheras del país y que en su mayoría están ubicadas en las provincias de Santa Fe y Córdoba, informó que las ventas al exterior totalizaron 1.300 millones de litros equivalentes a unos 300 millones de dólares. Brasil fue el principal destinatario de esos envíos y además se convirtió en el más importante comprador de leche en polvo, al incrementar sus pedidos en un 22 por ciento respecto de 1995. Esta buena performance difícilmente se repita este año debido a que Brasil tuvo un incremento de su producción en un 8 por ciento, lo que obligará a las empresas argentinas a buscar otros mercados.

RANKING

La sociedad de Bolsa del Banco Santander fue la compañía que realizó más operaciones con acciones en el recinto bursátil durante el año pasado. Luego se ubicaron Rabello y Cía., Provincia Bursátil, República Valores y Francés Valores. Reflejo de los cambios que se ha sucedido en los últimos años en la dinámica de los negocios en la rueda, sólo han ingresado en el selecto grupo de los *top ten* dos agentes de bolsa tradicionales: el mencionado Rabello y V. Menéndez.

NOVARTIS

La industria farmacéutica mundial está registrando una profunda transformación, que tiene su expresión más notable en la fusión de grandes empresas. Al respecto, Novartis es el resultado de la megafusión de las compañías suizas Sandoz y Ciba, que totalizaron ventas por 12 mil millones de dólares en el sector farmacéutico el año pasado.